

Ценообразование

практика по маркетингу

Вопросы для повторения:

- 1. Понятие цены, спроса.*
- 2. Какую зависимость представляет собой закон спроса?*
- 3. В чем особенность продуктов Гиффена?*
- 4. Из чего состоит структура цены с точки зрения производителя?*
- 5. Из чего состоит структура цены с точки зрения покупателя?*
- 6. Какие бывают издержки?*

ЗАДАНИЕ 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРУКТУРЫ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ ТОВАРА

Себестоимость товара равна 320 руб., приемлемая рентабельность составляет 20 %, НДС – 18 %, акциз – 10 %. Устроит ли компанию отпускная цена в размере 450 руб.?

ПРИМЕР РЕШЕНИЯ:

Определим величину отпускной цены на основе затратного метода (себестоимость + прибыль) : $320 \text{ руб.} \cdot 1,2 = 384 \text{ руб.}$

Определяем цену с учетом акциза: $384 \text{ руб.} \cdot 1,1 = 422,4 \text{ руб.}$

Определяем цену с учетом акциза и НДС: $422,4 \text{ руб.} \cdot 1,18 = 498,4 \text{ руб.}$ Таким образом, отпускная цена равная 450 руб. – слишком

низкая.

1.1. Себестоимость равна 300 руб.;
приемлемая рентабельность составляет 20 %;
ставка акциза – 30 %, НДС составляет 18 %.
Устроит ли компанию отпускная цена с НДС в
размере 450 руб.?

ЗАДАНИЕ 2. . ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРУКТУРЫ РОЗНИЧНОЙ ЦЕНЫ ТОВАРА

Определить розничную цену 1л бензина АИ-92 и её структуру при следующих условиях:

- себестоимость 1л бензина на заводе-изготовителе – 6 руб. 00 коп.;
- рентабельность продукции на заводе – 40 %;
- издержки посредника в расчете на 1 л бензина – 1,50 руб.;
- норма рентабельности посредника – 30 %;
- торговая надбавка – 25 %;
- акциз равен 3 629 руб. за 1 тонну бензина.

ПРИМЕР РЕШЕНИЯ:

1) Определим цену производителя:

себестоимость + прибыль: $6 \text{ руб.} \cdot 1,4 = 8,4 \text{ руб.}$

цена с учетом акциза: $8,4 \text{ руб.} + 3,629 \text{ руб.} = 12,029 \text{ руб.}$ цена с учетом акциза и НДС:

$12,029 \text{ руб.} \cdot 1,18 = 14,20 \text{ руб.}$

2) Определим цену посредника:

закупочная цена + издержки: $14,20 \text{ руб.} + 1,5 \text{ руб.} = 15,70 \text{ руб.}$ издержки + прибыль:

$15,70 \text{ руб.} \cdot 1,3 = 20,41 \text{ руб.}$

3) Определим уровень розничной цены:

закупочная цена + торговая надбавка: $20,41 \text{ руб.} \cdot 1,25 = 25,5 \text{ руб.}$

2.1. Определить розничную цену 1 л водки, если она попадает в розничную торговлю через двух посредников при следующих условиях:

- себестоимость 1 л водки – 12 руб.;
- рентабельность завода-изготовителя – 75 %;
- акциз – 76,4 руб. за 1 л.;
- надбавка 1-го посредника – 40 %;
- надбавка 2-го посредника – 30 %;
- торговая надбавка – 20 %.

2.2. Определить розничную цену 1 л пива и структуру его цены.
Исходные данные:

- себестоимость 1л пива – 10 руб.;
- рентабельность завода-изготовителя – 30 %;
- акциз – 3 руб. за 1 л.;
- надбавка торгового посредника – 40 %;
- торговая надбавка – 20 %.

ЗАДАНИЕ 3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕГОДОВОЙ ЦЕНЫ ТОВАРА

Предприятие составляет план продаж в стоимостном выражении на следующий год. Для этого необходимо вычислить среднегодовую цену товара за прошедший год. В начале года цена была 50 руб. за единицу, с 01.03 она повысилась на 15 %, а с 01.06 – ещё на 17 %. Оборот по реализации за год составил 100 000 единиц, в том числе за 1 квартал – 20 000 шт., из них в марте – 8000; за 2 квартал – 35 000 шт., из них в июне – 16 000. Планируемый уровень инфляции на следующий год составляет 17 %. Какую цену необходимо включить в план продаж?

ПРИМЕР РЕШЕНИЯ:

Выручка за январь и февраль:

$$50 \cdot (20000 - 8000) = 600000 \text{ руб.}$$

Выручка за март:

$$(50 \cdot 1,15) \cdot 8000 = 57,5 \cdot 8000 = 460000 \text{ руб.}$$

Выручка за апрель и май:

$$57,5 \cdot (35\ 000 - 16\ 000) = 1\ 092\ 500 \text{ руб.}$$

Выручка за июнь:

$$(57,5 \cdot 1,17) \cdot 16\ 000 = 67,275 \cdot 16\ 000 = 1\ 076\ 400 \text{ руб.}$$

Выручка за 3,4 квартал:

$$67,275 \cdot (100000 - 20000 - 35000) = 3027375 \text{ руб.}$$

$$\begin{aligned} \text{Средняя цена: } & (600\ 000 + 460\ 000 + 1\ 092\ 500 + 1\ 076\ 400 + \\ & + 3\ 027\ 375) / 100\ 000 = 62,56 \text{ руб.} \end{aligned}$$

$$\text{Цена с учётом инфляции: } 62,56 \cdot 1,17 = 73,91 \text{ руб.}$$

3.1. Вычислить среднегодовую цену товара, если известно, что цена в начале года была равна 10 руб. за единицу, с 01.02 цена повысилась на 12 %, а с 01.05 – ещё на 15 %. Оборот по реализации за год составил 200 000 единиц продукции, в том числе за 1 квартал – 50 000 шт., из них в январе – 18 000 шт.; за 2 квартал – 75 000 шт., из них в апреле – 27 000 шт.

3.2. Вычислить среднегодовую цену товара, если известно, что цена в начале года была равна 30 руб. за единицу, с 01.06 повысилась на 10 %, а с 01.09 – ещё на 12 %. Оборот по реализации за год составил 160 000 единиц, в том числе; за 1 квартал – 30 000 шт., за 2 квартал – 35 000 шт., из них в июне – 16 000 шт., за 3 квартал – 50 000 шт., из них в сентябре – 18 000 шт.

ЗАДАНИЕ 4. АНАЛИЗ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА ЧЕРЕЗ ДИНАМИКУ ПРОДАЖ

Компания повысила цены за один килограмм клубники с 60 руб. до 120 руб., объем продаж за месяц при этом снизился в четыре раза (с 4 тонн до 1 тонны). Определить эластичность спроса через динамику изменения общего товарооборота компании.

ПРИМЕР РЕШЕНИЯ:

Определим изменение объема продаж (первоначальный сбыт 100%):

$100\% - 400\% = -300\%$. Определим изменение цены:

$(120 - 60) / 60 \cdot 100 = 100\%$.

Тогда коэффициент эластичности равен: $-300/100 = -3$. Так как

абсолютная величина больше 1, следовательно, спрос эластичен, но связь между величиной спроса и ценой обратная, снижение спроса идет быстрее, чем повышается цена в три раза.

Определим изменение товарооборота компании:

$60 \text{ руб.} \cdot 4000 \text{ кг} - 120 \text{ руб.} \cdot 1000 \text{ кг} = 120000 \text{ руб.}$ $120000 / 240000 \cdot 100\% = 50\%$

Таким образом, товарооборот компании снизился на 50 %

4.1. Торговая компания повысила цены на ручки «Паркер» с 800 руб. до 1200 руб., объем продаж за месяц при этом снизился в два раза (с 1000 до 500 ручек).
Определить эластичность спроса и динамику изменения общего товарооборота компании.

4.2. Производственная компания снизила цены на пледы с 1000 руб. до 800 руб., объем продаж за месяц при этом вырос в два раза (с 2000 до 4000). Определить эластичность спроса и динамику изменения общего товарооборота компании.